

Canal TI

La revista del negocio TI del Perú

DISTRIBUCIÓN SEMANAL GRATUITA
Nº1002
LUNES 20
JULIO
2026

ITQ CELEBRA 10 AÑOS EN PERÚ

Compartió con sus clientes y socios su visión
de una nueva era tecnológica enfocada en la
ciberseguridad avanzada

Revistas.PeruRadio.net.pe



LAPTOPS GAMER

RENDIMIENTO SIN LÍMITES PARA TU EMPRESA



Procesadores de última generación



Gráficos de alto rendimiento



Sistema de enfriamiento avanzado

Potencia, velocidad y diseño para quienes apuestan por el MUNDO GAMING



CATEGORÍAS



GAMING

LAPTOPS



DELL



msi

Lenovo

ASUS

¿PORQUE ELEGIR PHONIX PARA ALCANZAR LA VICTORIA?



Atención 24/7



Marcas fiables,
Garantía y
confianza global



Envío a
toda el
Perú

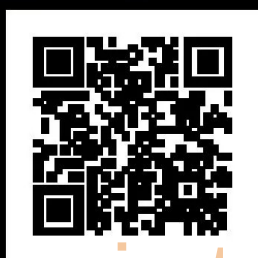


Asesoramiento
B2B
personalizado

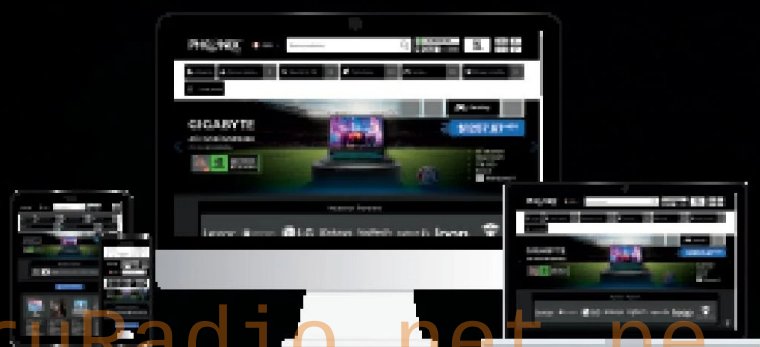


www.phonix-peru.com

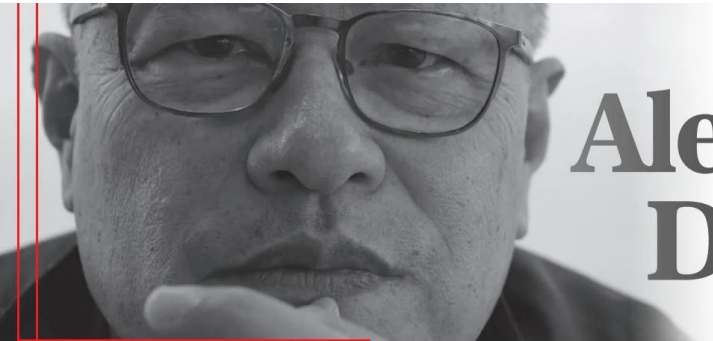
Somos más que un portal mayorista,
conectamos tu negocio con el mercado
global de tecnología.



Regístrate,
planifícalo
¡exclusivo!



Revistas.PeruRadio.net.pe



Por Wilder Rojas Díaz
wilder.rojas@mediacomm.pe

Alerta Digital

“Se nos perdió tu recibo”

“Este es tu escritorio. A partir de ahora trabajas en el diario La República. Ojo, entras a trabajar y no a practicar. Aquí no se practica; se trabaja. Semanalmente vas a ganar...”

No recuerdo la cifra que Nilo Espinoza dijo, pero sí que, a la siguiente semana, luego de felicitarlo por mi desempeño, me aumentó el pago mensual. A la tercera semana me volvió a aumentar y me envió a Ayacucho para cubrir un caso de terrorismo.

Todos los lunes entregábamos nuestros recibos. Ese proceso era normal. Lo que era anormal era la forma en que nos pagaban cada semana, mediante una ventanilla que daba al jirón Camaná. La molestia por hacer la cola se acrecentaba por la incertidumbre de no saber si nuestro recibo estaba entre “los elegidos de la semana”. Si no se era parte de ese grupo privilegiado, el furioso y frustrado periodista empezaba una ruta por tocar la puerta del administrador, quien siempre salía con explicaciones torpes como: “Se nos perdió tu recibo”.

A pesar de estos contratiempos, la calidad del trabajo que realizábamos era muy buena. En el caso de mi generación, aquellos que estábamos entre los 23 y 30 años teníamos la ambición de ser cada vez mejores, de superar la mediocridad en la que vivía el país.

Gran parte de nuestro dinero servía para adquirir libros nuevos o los usados que nos traía el gran “Veguita” (José Vega), quien falleció en 2013. Nuestra vocación de periodistas trascendía la sala de redacción, pues queríamos impactar más allá de la frontera periodística. Es decir, todos andábamos en búsqueda de historias y también de vivir, para emprender la

escritura de una novela, un cuento o hacer un reportaje de no ficción. En mi caso, yo estaba siempre en la poesía. Ya había escrito cientos de poemas que luego convertí en Caballero de Bosque y andaba con otros proyectos que luego incluí en el libro Avenida Amarilla, publicado en 2007.

Al comenzar 1989, a Nilo se le ocurrió publicar un diario y me invitó a ser parte del proyecto junto al escritor piurano Teófilo Gutiérrez y a Enrique “Quico” Rodríguez. Así, en el verano de ese año, sacamos la primera edición de La Opinión, que estuvo en circulación todo 1989. Se cerró porque el accionista que apoyaba al diario perdió la presidencia de la empresa.

Está claro que los que estábamos en La Opinión no teníamos ningún beneficio, porque nos pagaban mediante recibos. Así que, simplemente, nos dijeron que ya no volviéramos. En este tipo de cierres sorpresivos no hay agradecimientos ni frases desabridas como “Ha sido un gusto conocerte”. Simplemente, te cierran la puerta y no vuelves a ingresar.

A mí me volvieron a llamar algunos meses después para ser parte de Cursor, una revista de tecnologías de la información que Luis Seminario (sobrino de Gustavo Mohme Llona) tenía en mente y que otros editores no habían podido sacar adelante desde hacía varios meses. En el proyecto estaba Nilo, y eso propició que la primera revista de TI de distribución masiva (más de 175 mil ejemplares en su primera edición, del 15 de mayo de 1990) saliera al mercado en Latinoamérica, para convertirse en la pionera en su género en toda la región.

¡Abrazos amazónicos, queridos amigos!



Canal TI 1001
(Lunes, 13 de julio de 2026)

créditos

Director
Wilder Rojas Díaz

Diseño y Diagramación
Sandra Rojas

Consultor de Diseño Gráfico
Oscar Pévez Fajardo

Editor de fotografía
Martín Sánchez Tapia

Web y TI
Oscar Esteban Rojas

CRM y Analytics
Josué Cervantes Pamo

Gerente Comercial
Lucía Corrales Naveda

Administración
Margot Tolentino Porras

Canal TI se imprime en
Industria Gráfica **Cimagraf S.A.C.**
Hecho el Depósito Legal en la
Biblioteca Nacional del Perú N°
2007-04808

Prohibida la reproducción total o
parcial del contenido.

Media Comm no se responsabiliza
por las opiniones de terceros.
Los precios y promociones referidos
en los avisos publicitarios y/o
en los textos de Canal TI, son solo
válidos para empresas del canal de
distribución tecnológico peruano.

CanalTI

es una publicación semanal de:

MEDIA comm

Jirón Orejuelas 226,
Surco - Lima 15039-Perú
Central: +511 275-3381

Revistas.PeruRadio.net.pe

Percy Guillén asume la gerencia general y José Guerra pasa a ser director ejecutivo

Misión Tecnológica anuncia su Nueva Era con liderazgo renovado y enfoque en la gestión inteligente

El restaurante de la Huaca Pucllana fue el escenario elegido por Misión Tecnológica para anunciar el inicio de una ambiciosa etapa corporativa denominada Misión Tecnológica 2.0: Nueva Era. Ante una concurrida asistencia de socios, clientes y amigos, la compañía no solo celebró su evolución hacia la transformación digital avanzada, sino que oficializó un estratégico relevo en su alta dirección para guiar su plan de expansión regional.

El evento marcó el nombramiento de Percy Guillén como el nuevo gerente general de la empresa, mientras que José Guerra, quien lideró la firma hasta hace poco en dicho cargo, asumirá las funciones de director ejecutivo. Este movimiento busca potenciar las capacidades de la organización en el mercado tecnológico actual, combinando la experiencia de su fundador con una visión fresca orientada a la innovación constante.

Innovación y expansión regional

Durante la velada, José Guerra destacó que este cambio responde a la madurez de un proyecto que nació bajo un modelo de emprendimiento y que hoy requiere condiciones diferenciadas para alcanzar nuevas realidades.

“Misión Tecnológica 2.0 significa muchas cosas, muchos cambios y una nueva realidad para la que nos hemos venido preparando. Es importante llegar a ese momento correcto para dejar espacio a un profesional que permita tener nuevas condiciones. El cielo es el límite, y ya estamos armando el crecimiento a nivel de la región para atender a todo tipo de clientes”, afirmó José Guerra, director ejecutivo.

Por su parte, Percy Guillén detalló el rol estratégico que asumirá el nuevo director ejecutivo, desmitificando cualquier idea de retiro y subrayando que la cercanía con el cliente seguirá siendo el núcleo de la empresa.

“José va a presidir el consejo consultivo para construir el futuro con nuevos proyectos; nos va a guiar hacia el futuro de Misión Tecnológica y liderará la experiencia del cliente, que es nuestro ADN. Además, parte de su rol será abrir mercados en la región, impulsando la expansión de la compañía”, explicó Percy Guillén, gerente general.

Alianzas estratégicas y valor en la industria

La cita también contó con la participación de importantes aliados, entre ellos la representación local del gigante tecnológico HP. Cecilia Beja-

rano, directora general de HP Perú, elogió la agilidad que ha caracterizado la trayectoria de la compañía en el ecosistema local, recordando hitos clave como la rápida adaptación digital durante la pandemia del 2020 y su compromiso integral con la sustentabilidad.

“Me encanta ser testigo, una vez más, de la transformación que va a tener Misión Tecnológica. Conozco a José desde el 2016 y siempre nos hizo desafiarnos; trabaja con tanta agilidad que tuvimos que cambiar nuestros procesos para ir a su ritmo de crecimiento. Celebro estar aquí, espero que continuemos innovando y soy testigo de la pasión que despliegan para atender a sus clientes”, expresó Cecilia Bejarano.

Finalmente, el evento cerró con broche de oro tras la intervención de Luis Bornaz, gerente comercial de la firma, quien explicó el enfoque en inteligencia artificial y captura inteligente de datos, y de Arturo Cassinelli, vicepresidente de Empresarios por la Integridad, quien entregó la Recertificación de la Certificación Anticorrupción de Empresarios por la Integridad, consolidando la confianza de Misión Tecnológica en esta nueva era.







A photograph of an ASUS ExpertBook Ultra laptop on a dark desk. The laptop screen displays the ASUS ExpertBook logo. To the left of the laptop is a black mug. To the right is a black pen holder with a pen. The background is a dark, textured wall.

Equipada con un procesador Intel Core Ultra 7 y una NPU de 50 TOPS

ASUS presenta en Perú la laptop ExpertBook Ultra

ASUS Business anunció el lanzamiento oficial en el mercado peruano de la nueva ExpertBook Ultra (B9406), una innovadora Copilot+ PC empresarial. Diseñado para los profesionales y ejecutivos modernos que demandan movilidad absoluta entre la oficina, viajes de negocios y el trabajo remoto, este dispositivo de última generación redefine el balance perfecto entre portabilidad extrema, potencia tecnológica avanzada y máxima seguridad de la información empresarial.

Con un peso ultraligero de apenas 1.10 kg, la ExpertBook Ultra destaca por una robustez estructural sin precedentes en la industria. Para demostrar su resistencia, ASUS sometió al equipo a una rigurosa prueba extrema llevándolo a los 8.856 metros de altura —por encima de la cumbre del Everest—, donde operó con total normalidad bajo temperaturas de -42.5 °C. Adicionalmente, posee la rigurosa certificación de grado militar MIL-STD 810H, que valida su capacidad para soportar caídas, vibraciones, polvo y humedad. Su chasis de material aeroespacial cuenta con un acabado de nanocerámica altamente resistente a rayaduras, protegiendo una pantalla táctil Tandem OLED de 14 pulgadas que aprovecha el 91% de la superficie superior sin sacrificar puertos esenciales como Thunderbolt 4 y HDMI.

"En ASUS Business nuestra misión es potenciar la productividad empresarial con soluciones confiables. Con la ExpertBook Ultra demostramos que los profesionales pueden contar con alto performance, portabilidad y seguridad sin renunciar al diseño. Su resistencia extrema garantiza una operación estable en escenarios desafiantes, asegurando la continuidad del negocio en cualquier lugar", destacó Nataly Risco, Commercial Country Product Manager de ASUS Perú.

La inteligencia artificial es el núcleo del rendimiento de esta laptop. Equipada con el potente procesador Intel Core Ultra 7 y una NPU de 50 TOPS, la laptop optimiza las tareas cotidianas. Herramientas exclusivas como ASUS MyExpert: Knowledge Hub facilitan el resumen de documentos extensos, mientras que ASUS ExpertMeet gestiona transcripciones y traducciones en tiempo real para optimizar las reuniones virtuales.

Para resguardar los activos corporativos, la suite ASUS ExpertGuardian ofrece protección avanzada y recuperación de BIOS, respaldada por cinco años de actualizaciones de seguridad. Finalmente, su sistema de refrigeración ultra silencioso mantiene el ruido por debajo de los 28 decibeles en entornos compartidos.



A través de encuentros exclusivos y la entrega de distinciones emblemáticas

Kyocera fortalece su relación con sus principales socios en Perú durante el Roadshow Fiscal Year 2027

Como parte de su Roadshow FY27, Kyocera llevó a cabo una serie de encuentros exclusivos con los principales integradores y canales estratégicos de Codesa, representante oficial de la marca en el país. Esta edición marcó un hito al convertirse en el primer roadshow de Kyocera en Perú desarrollado bajo un formato de reuniones personalizadas, diseñado para fortalecer el relacionamiento con sus socios comerciales y consolidar alianzas de largo plazo.

Las reuniones contaron con la participación de Rodrigo Almarza, vicepresidente de Latin America Division de Kyocera Document Solutions America, Inc.; María Puig, Senior Marketing Manager para Latinoamérica; y Fernel Rincón, Area Sales Manager del fabricante, quienes viajaron a Perú para compartir de manera directa con los principales clientes integradores de Codesa.

Durante tres días de actividades, los ejecutivos de Kyocera y Codesa participaron en desayunos, almuerzos y cenas con sus socios estratégicos, creando espacios

de conversación cercanos donde, además de expresar su agradecimiento por la confianza y el compromiso, escucharon de primera mano sus necesidades, expectativas y oportunidades de crecimiento conjunto.

Cada encuentro fue concebido como un espacio de diálogo y reconocimiento. Los clientes recibieron una placa conmemorativa por su destacada trayectoria y desempeño comercial, así como un obsequio elaborado en cerámica, material emblemático que representa la innovación y la esencia de Kyocera. Estos gestos simbolizaron el agradecimiento de la marca por los años de colaboración y la confianza depositada en sus soluciones.

Este nuevo formato permitió fortalecer los vínculos entre Kyocera, Codesa y sus principales integradores, fomentando una comunicación más abierta y cercana que contribuirá al desarrollo de nuevas oportunidades de negocio y a una mejor comprensión de las necesidades del mercado.





La compañía transmitió su visión de una nueva era tecnológica enfocada en la ciberseguridad avanzada

ITQ celebró con sus clientes y socios 10 años de exitosa actividad en Perú

En el emblemático restaurante La Rosa Náutica, Grupo Tecnológico ITQ congregó a sus principales clientes, mayoristas y socios estratégicos para conmemorar sus 10 años de operaciones en el mercado peruano. La celebración no solo sirvió para repasar una sólida trayectoria de expansión, sino para marcar el inicio de una nueva era tecnológica enfocada en la ciberseguridad avanzada, la infraestructura inteligente y la inteligencia artificial para entornos corporativos críticos.

Con operaciones en cinco países y un recorrido global de más de 16 años a través de sus firmas ITQ ONE (Estados Unidos) e ITQ Latam, la compañía se ha posicionado como un aliado estratégico indispensable para la transformación digital del sector público y privado en el Perú. Durante el evento, los ejecutivos destacaron que la fórmula del éxito de la organización radica en un equipo humano altamente certificado y en soluciones de vanguardia, como su SOC (Centro de Operaciones de Seguridad) de nueva generación, automatizado con tecnología SOAR y capacidades predictivas de ciberinteligencia.

La apertura de la noche estuvo a cargo de Yhoenny López, gerente Comercial de ITQ Perú, quien destacó el valor del ecosistema local: “Quiero expresar nuestro más sincero agradecimiento a todo el equipo de ITQ Latam y, principalmente, a nuestros clientes, porque sin su confianza y respaldo nada de esto sería posible. También agradezco a nuestros partners y mayoristas que impulsan cada iniciativa para posicionar la marca en el país; hoy no solo celebramos una década de crecimiento mutuo, sino el inicio de una nueva era para ITQ Perú enfocada en resolver los desafíos reales de los negocios”.

Por su parte, Iván Toro, fundador y director general de ITQ, remarcó el músculo técnico y la reputación de la firma en la región, la cual los ha llevado a concretar proyectos de alta complejidad con entidades como Alaska Airlines y el FBI en Norteamérica, así como despliegues estratégicos en Centroamérica, Colombia y Chile. Su impecable ejecución los ha hecho acreedores a galardones regionales de fabricantes líderes como F5 y BeyondTrust.

Al momento de reflexionar sobre el recorrido y el relevo institucional, Iván Toro afirmó: “Detrás de cada éxito hay un despliegue de ingeniería monumental y un equipo humano extraordinario que creyó en este proyecto desde el primer día. Hoy me llena de orgullo ver que somos una organización joven y fuerte, y es el momento ideal para ceder el timón internacional a Gonzalo Toro, nuestro CEO de ITQ internacional; bajo su liderazgo y junto a este gran equipo, tengo la certeza de que la compañía duplicará lo que hemos construido hasta ahora”.

Con esta celebración, ITQ no solo conmemoró una década de crecimiento en el Perú, sino que presentó una visión renovada para los próximos años, reafirmando su compromiso de acompañar a las organizaciones en el fortalecimiento de su madurez en ciberseguridad, mediante soluciones innovadoras, talento altamente especializado y una estrategia regional que permite ofrecer una visión integral de ciberseguridad, respaldada por la experiencia de un equipo presente en Latinoamérica y Estados Unidos.



Jeisson Torres, Channel Solutions Engineer en F5.



Abraham Ermann, Latam Sales Manager en Zluri.



Gonzalo Toro, CEO ITQ Internacional, junto a Iván Li, Country Manager Peru de H3C.



Iván Toro, Vicente Toro, Maryerlin Flores, Emilia Toro y Gonzalo Toro.



Edison Cabrejos, Country Manager de Dacas Perú, entrega un presente a Iván y Gonzalo Toro.



Franz Erni, Country Manager en Fortinet.



Marcio Bonifacio, VP of Sales BeyondTrust.



Ejecutivos de BeyondTrust junto a la directivos de ITQ.



Ejecutivos de ITQ junto a Sofia Flores y Edison Cabrejos, de Dacas Perú.



Iván Toro, Natalia Nieri, Gonzalo Toro, Abraham Ermann, de Zluri, y Yhoenny López.



Ejecutivos de Fortinet junto a directivos de ITQ.



Eric Roscher, Tomás Fernández y Luis Alcazar.



Edición Impresa



POTENCIA TU MARCA
Llegamos a todo el
ecosistema TI peruano
mediante la web, redes
sociales y la versión
impresa

ESCRÍBENOS
contacto@mediacomm.pe

Revistas.PeruRadio.net.pe

De las marcas HP, Dell, MSI, Lenovo y ASUS,
entre otras

PHONIX OFRECE SU PORTAFOLIO GAMER AL CANAL PERUANO



Lenovo y ASUS, incorporando constantemente los modelos más recientes y las últimas tendencias del mercado internacional.

Phonix Perú comercializa exclusivamente a través del canal de distribución, apoyando a resellers y retailers con productos de alta rotación, configuraciones exclusivas y equipos que les permitan diferenciarse de la competencia y mejorar sus márgenes de rentabilidad.

Gracias a su presencia internacional en Estados Unidos, Dubái, Colombia y Perú, Phonix cuenta con una sólida red global de abastecimiento que le permite acercar al mercado peruano lanzamientos, configuraciones especiales y productos de edición limitada, respaldados por una operación logística eficiente y un equipo comercial especializado.

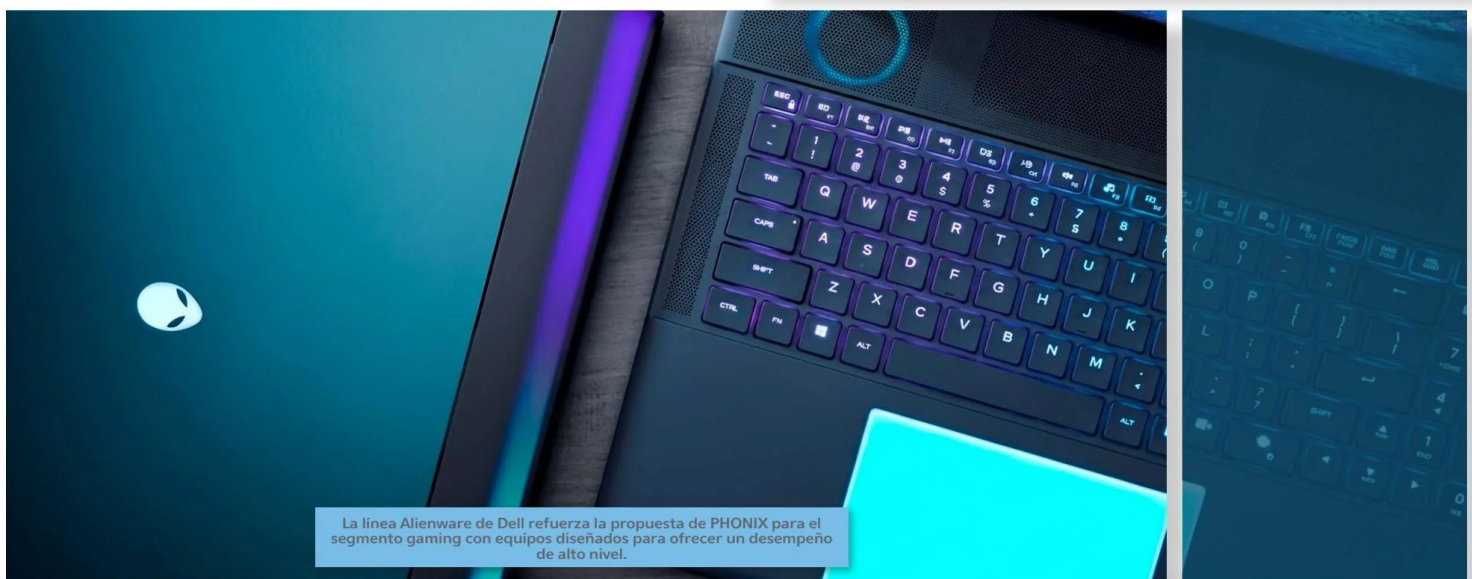
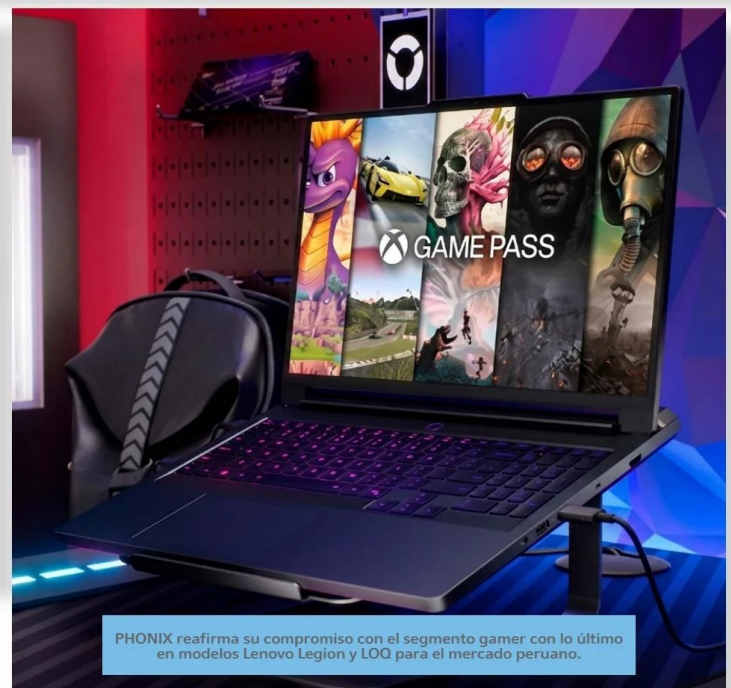
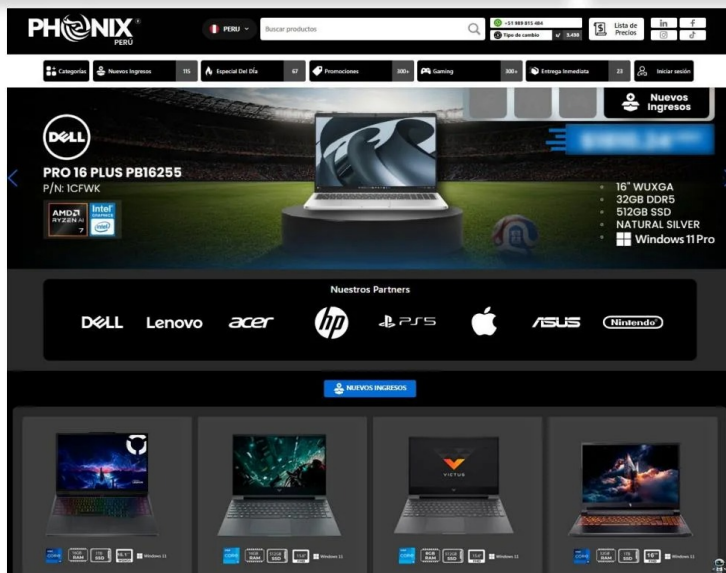
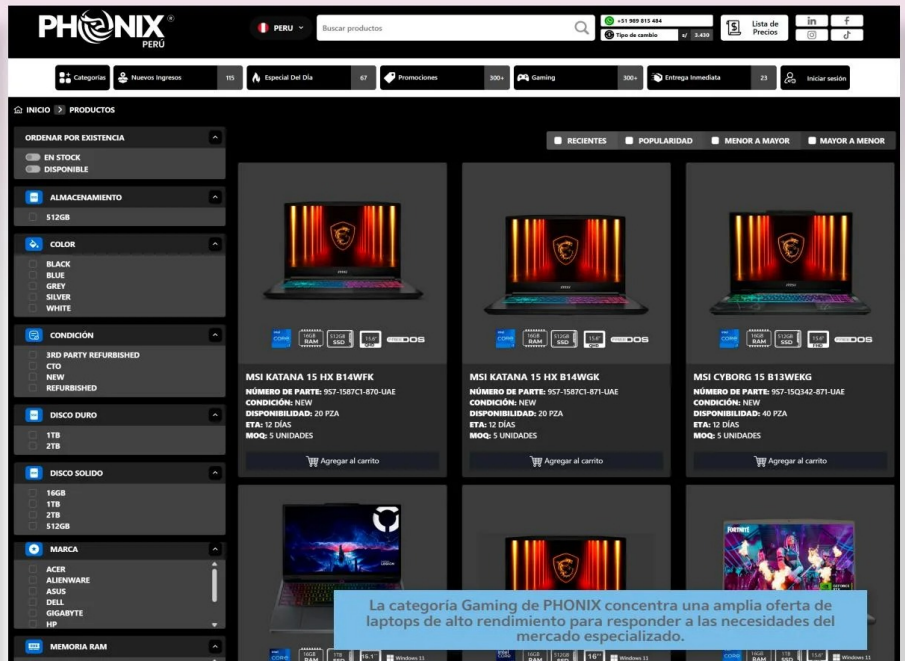
Más allá del segmento gamer, Phonix ofrece un portafolio integral con más de 100 marcas líderes de tecnología,

El mercado de laptops gamer continúa creciendo de manera sostenida, impulsado por la demanda de usuarios que buscan equipos de alto rendimiento para videojuegos, creación de contenido, diseño, ingeniería, inteligencia artificial y aplicaciones profesionales de alta exigencia. Este crecimiento representa una gran oportunidad para el canal de distribución especializado, que hoy busca diferenciarse ofreciendo equipos exclusivos y de última generación.

Con ese objetivo, Phonix Perú pone a disposición de resellers y cadenas de retail un amplio portafolio de laptops gamer de las principales marcas, entre ellas HP, Dell, MSI,

incluyendo laptops comerciales, estaciones de trabajo, soluciones de streaming, monitores, componentes, accesorios, redes, almacenamiento, impresión y una amplia gama de productos para empresas y el canal especializado.

Como parte de su proceso de transformación digital, la compañía ha desarrollado www.phonix-peru.com, un portal mayorista disponible las 24 horas del día, diseñado para atender a clientes en los 24 departamentos del Perú, permitiendo consultar inventario, acceder a promociones, conocer nuevos lanzamientos y gestionar operaciones de manera rápida y eficiente desde cualquier parte del país.





Solución logra el primer lugar en rendimiento para

Cooler Master V8 ACE 3DHP diseñado para ofrecer re

Cooler Master, líder mundial en componentes para PC y soluciones de gestión térmica, anunció el lanzamiento del V8 ACE 3DHP, su air cooler insignia de torre única para CPU, desarrollado con la tecnología patentada 3D Heat Pipe (3DHP) de Cooler Master.

Diseñado para procesadores de alto rendimiento, estaciones de trabajo profesionales, sistemas gaming, renderizado 3D, producción de video y cargas de trabajo relacionadas con inteligencia artificial, el V8 ACE 3DHP incorpora una nueva arquitectura de heat pipes para la refrigeración por aire de computadoras de escritorio.

Cybenetics, laboratorio independiente especializado en pruebas y certificaciones de hardware, validó de forma externa el enfoque de Cooler Master para la refrigeración con air coolers de torre única. Este resultado es especialmente relevante porque el V8 ACE 3DHP AMD lidera el ranking de todos los air coolers de torre única registrados en la base de datos de Cybenetics y ocupa el segundo lugar en la clasificación general, incluso al compararse con modelos de doble torre de mayor tamaño.

A medida que los procesadores modernos consumen más energía durante cargas de trabajo sostenidas, los sistemas de refrigeración por aire deben disipar el calor con mayor eficiencia sin incrementar innecesariamente el tamaño, el peso o afectar la compatibilidad con otros componentes.

El V8 ACE 3DHP responde a este desafío mediante una configuración híbrida compuesta por 2 heat pipes 3DHP y 4 heat pipes convencionales, que mejora la transferencia térmica desde los puntos de mayor temperatura del procesador hacia el conjunto de aletas. En lugar de depender de una torre más grande o de incorporar más heat pipes tradicionales, el cooler aprovecha la tecnología 3DHP para optimizar la distribución del calor y aumentar la eficiencia del disipador. El resultado es un air cooler de torre única diseñado para ofrecer un rendimiento comparable al de soluciones de doble torre, en un formato más compacto y con mayor compatibilidad.

El V8 ACE 3DHP ya está disponible en versiones negra y blanca para las plataformas Intel y AMD a través de dis-



AMD en el ranking independiente de Cybenetics

P: un air cooler de torre única ndimiento de doble torre

tribuidores autorizados de Cooler Master. Consulte la disponibilidad en su región.

"El V8 ACE 3DHP representa la dirección que Cooler Master está siguiendo en el diseño de soluciones térmicas", afirmó Gustavo Chiu, co-CEO de Cooler Master. "En comparación con los heat pipes convencionales, la tecnología 3DHP permite que un disipador de tamaño similar ofrezca un rendimiento térmico superior. Con 3DHP, estamos llevando toda nuestra experiencia en investigación y desarrollo de refrigeración a un producto para consumidores. Es una solución potente, precisa y más eficiente que el enfoque basado en disipadores sobredimensionados que suele caracterizar a los air coolers de alto rendimiento".

El V8 ACE 3DHP refleja el enfoque de Cooler Master de optimizar sus soluciones de refrigeración para cada plataforma. Las versiones para Intel y AMD fueron diseñadas considerando las características físicas y térmicas específicas de cada arquitectura. Los modelos para Intel son compatibles con los sockets LGA 1851, 1700, 1200, 1151, 1150, 1155 y 1156, mientras que las versiones para AMD

son compatibles con los sockets AM5 y AM4. Cada modelo incorpora un diseño de contacto y una calibración térmica específicos para optimizar el ajuste, la presión de contacto y la transferencia de calor según la familia de procesadores correspondiente.

Inspirado visualmente en la presencia mecánica de un motor V8, el cooler presenta un diseño industrial robusto, sin iluminación LED, ideal para configuraciones premium que priorizan el rendimiento sin depender de efectos de iluminación. Su identidad visual refuerza el enfoque del producto en el rendimiento térmico, la solidez mecánica y la tradición de la línea V-Series de Cooler Master.

El V8 ACE 3DHP continúa la larga trayectoria de Cooler Master en ingeniería térmica, que abarca desde los primeros disipadores con heat pipes para consumidores hasta diseños con cámara de vapor, heat pipes compuestos superconductores y tecnologías de refrigeración desarrolladas para aplicaciones de consumo, industriales, servidores, telecomunicaciones, automoción e inteligencia artificial.

Análisis de por qué los enfoques tradicionales han quedado obsoletos

Radware: ¿Cómo se redefine la estrategia de ciberseguridad con los ecosistemas impulsados por IA?

En la economía hiperconectada de hoy, la infraestructura tecnológica de las empresas ha experimentado una descentralización radical. A medida que las aplicaciones, las interfaces de programación de aplicaciones (APIs) y los servicios impulsados por inteligencia artificial se convierten en el núcleo absoluto de los negocios digitales, las organizaciones se enfrentan a amenazas cada vez más sofisticadas. En este contexto, Arie Simchis, director regional para América Central y Latinoamérica de Radware, advierte sobre un cambio de paradigma ineludible. "Las aplicaciones se han convertido en la principal interfaz entre las organizaciones y sus clientes, lo que también las transforma en la principal superficie de ataque", señala el ejecutivo.

Frente a arquitecturas distribuidas, la respuesta de Radware se enfoca en brindar una protección unificada que abarque entornos híbridos y multicloud. Según Simchis, el desafío con las APIs radica en que son componentes altamente dinámicos y, frecuentemente, difíciles de inventariar y monitorear en su totalidad por los equipos de seguridad. Para mitigar este riesgo, la compañía se distancia

de las soluciones basadas únicamente en firmas tradicionales y apuesta por un enfoque proactivo.

Radware utiliza modelos de lenguaje (LLMs), machine learning y análisis de comportamiento para proteger todo el ciclo de vida de las APIs, detectando abusos en la lógica de negocio y actividades anómalas en tiempo real. Además, la plataforma otorga visibilidad profunda para controlar las llamadas "shadow APIs" (aquellas que operan sin supervisión de TI) e incorpora herramientas de prueba para evaluar la resiliencia de las APIs antes de que estas pasen a entornos de producción.

El desafío de la IA Agéntica y las amenazas automatizadas

La rápida integración de la Inteligencia Artificial en los procesos corporativos está reescribiendo las reglas del juego. Las empresas están acelerando sus proyectos de automatización, pero esta innovación trae consigo vulnerabilidades inéditas. Simchis es categórico respecto a este fenómeno: "La adopción de modelos LLM y sistemas de IA Agéntica amplía significativamente la superficie de ataque". Entre los principales peligros



Arie Simchis, director regional para América Central y Latinoamérica de Radware

que acechan a estas tecnologías se encuentran las inyecciones de comandos (prompt injection), la filtración de datos sensibles, la manipulación de los modelos de IA y el acceso no autorizado a flujos de trabajo críticos del negocio.

El concepto de "IA Agéntica" añade una capa adicional de complejidad defensiva. Estos entornos presentan desafíos únicos debido a que los sistemas autónomos tienen la capacidad de tomar decisiones, ejecutar acciones e interactuar con diversas aplicaciones a la velocidad de las máquinas. Puesto que la IA Agéntica se apoya principalmente en las APIs para la comunicación entre sus com-

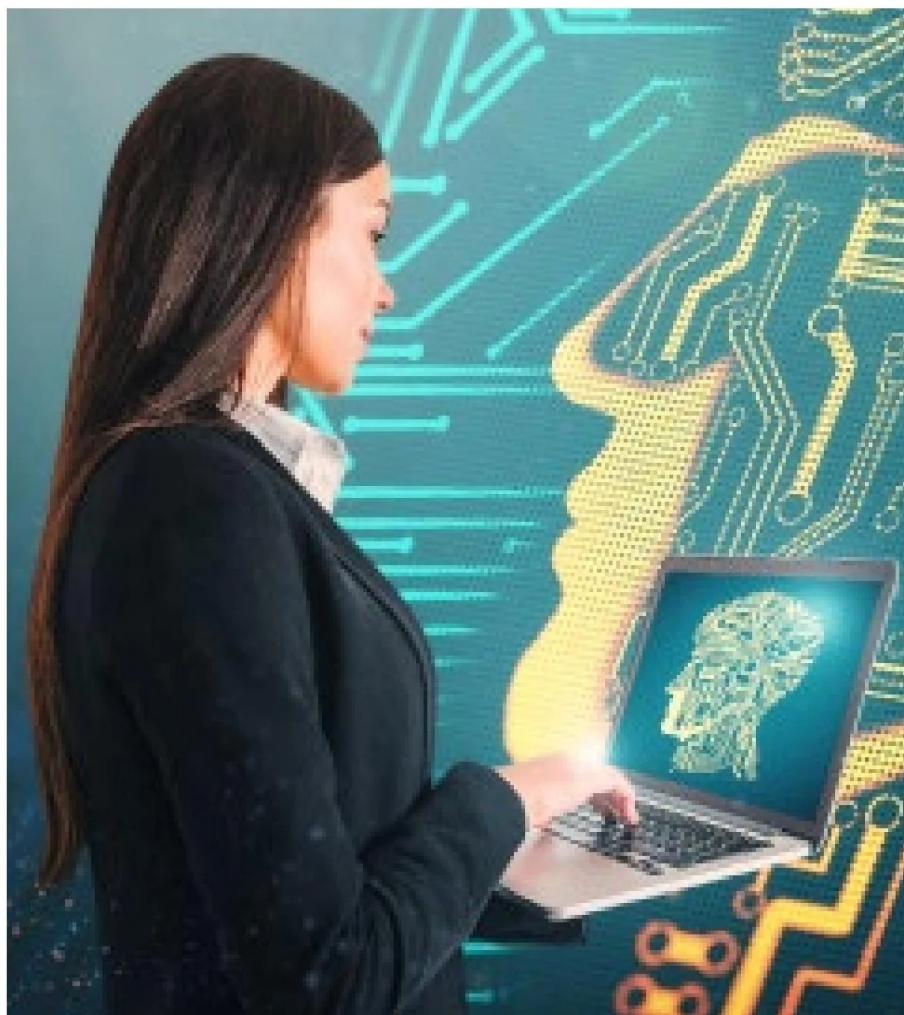
ponentes y el acceso a los datos, la estrategia de protección debe evolucionar. Radware aborda este reto protegiendo las conexiones fundamentales entre los modelos de IA, los usuarios y los sistemas backend.

A esto se suma la proliferación de ataques automatizados y bots maliciosos de nueva generación. Para enfrentarlos, Radware combina la inteligencia global de amenazas con análisis avanzado de comportamiento. Simchis destaca que las investigaciones de la compañía, como las iniciativas ShadowLeak y ZombieAgent, son vitales para identificar patrones de abuso modernos y comportamientos de adversarios antes de que se vuelvan amenazas masivas. Gracias a este conocimiento continuo, las organizaciones logran detectar robos de cuentas, scraping y técnicas de credential stuffing basándose en la intención de la actividad y no en firmas conocidas.

La obsolescencia del WAF tradicional frente a la continuidad operativa

En sectores altamente regulados, como la banca, el comercio minorista, las telecomunicaciones y el gobierno, garantizar la disponibilidad ininterrumpida de los servicios digitales no es solo un requerimiento de TI, sino un mandato corporativo. En estas industrias, el tiempo de inactividad por un ataque se traduce en un problema de continuidad del negocio y en un riesgo severo para la reputación de la marca. Ante el aumento de campañas de denegación de servicio, Radware proporciona protección DDoS permanente y en tiempo real, capaz de mitigar ataques a nivel de aplicación y volumétricos sin interrumpir el flujo de tráfico legítimo de los usuarios.

Uno de los mayores errores estratégicos que cometen las corporaciones hoy en día es confiar su seguridad a herramientas de generaciones anteriores. Sobre este punto, el ejecutivo



reflexiona: “El panorama de amenazas ha evolucionado mucho más allá de lo que los WAF (Web Application Firewalls) tradicionales fueron diseñados para enfrentar”. Las ofensivas cibernéticas de la actualidad apuntan a las APIs y utilizan técnicas impulsadas por inteligencia artificial que exigen mecanismos sumamente adaptativos. Por ello, las organizaciones están obligadas a adoptar un enfoque integral que unifique la protección WAF, la seguridad de APIs, la gestión de bots y la mitigación de ataques DDoS en una plataforma consolidada, abandonando la dependencia de herramientas aisladas que solo ofrecen una visibilidad limitada.

Productividad Sin Complicaciones

Multifuncionales monocromáticas confiables, rápidas y eficientes para tu empresa ó negocio.



N/P 110CID4SAI

COPY



PRINT



SCAN



N/PI10CI44SAI

COPY



PRINT



SCAN


Pantalla
Táctil a
color 4.3"


Multifuncional Monocromática Láser A4 ECOSYS MA4000wifx/L

- Velocidad de hasta 42 ppm
- Memoria interna 2 GB
- Procesador 1 GHz
- Bandeja de entrada 250 hojas
- Resolución 1200 x 1200 ppp



KYOCERA MOBILE PRINT

Multifuncional Monocromática Láser A4 ECOSYS MA4000x/L

- Velocidad de hasta 42 ppm
- Memoria interna 1 GB
- Procesador 1 GHz
- Bandeja de entrada 250 hojas
- Resolución 1200 x 1200 ppp



KYOCERA MOBILE PRINT

